Restauration traditionnelle

Code APE 56 10A

Fiche réactualisée en novembre **2009**

Autres fiches professionnelles APCE à consulter, le cas échéant :

- ***Restauration de type rapide***
- ***Restauration livrée à domicile***

Guide métier APCE : ***Ouvrez un restaurant ! 2006***

- **La restauration :** historique et évolution au fil du temps ; une idée, des tendances.
- **Et si vous vous installiez ?** La concurrence ; la clientèle, les fournisseurs
- **Votre projet se concrétise :** un local ; matériel et équipements ; le personnel.
- **Votre projet en quelques chiffres :** des outils ; un financement adapté.
- **Quelle forme juridique choisir ?** L'entreprise individuelle ; la société.
- **Quelles démarches entreprendre ?** Les démarches liées à la création d'entreprise en général ; de A à Z, règlements en tout genre de la restauration.
- **Vers une entreprise pérenne :** acquérir une renommée ; ne pas négliger la gestion.
- **Où trouver l'information ?** Une bibliographie ; les organismes professionnels ; formation ; salons.

AVERTISSEMENT IMPORTANT

- *En application du Code de la propriété intellectuelle, IL EST INTERDIT DE REPRODUIRE intégralement ou partiellement ce document, sur quelque support que ce soit sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. vinay@apce.com*
- *Cette fiche ne peut faire l'objet **d'aucune diffusion, ni d'aucune vente** sans l'autorisation préalable écrite de l'APCE. A ces fins, une convention spécifique peut être passée avec l'APCE, convention réservée aux abonnés de l'Espace professionnels APCE. vuarin@apce.com ou cassonnet@apce.com*

(Référence APCE : HOT 08)

Cette fiche a bénéficié en 2005 des remarques du Synhorcat

Syndicat national des hôteliers, restaurateurs, cafetiers et traiteurs

www.synhorcat.com

Sommaire

En bref ..... **Page 4**

1. Définition de la profession ..... **Page 5**

2. Des éléments pour une étude de marché ..... **Page 6**

3. Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité ..... **Page 15**

4. Les éléments financiers ..... **Page 20**

5. Les règles de la profession ..... **Page 25**

6. Contacts et sources d'information ..... **Page 34**

7. Bibliographie ..... **Page 38**

Informations pratiques ..... **Page 40**

MISES EN GARDE

1. Fiche réalisée par l'APCE et certains organismes professionnels. Malgré tout le soin apporté à la réalisation de celle-ci, nous ne pouvons garantir dans le temps les informations et nous déclinons toute responsabilité quant aux conséquences résultant de leur usage ou d'erreurs éventuelles.

2. La fiche ne constitue pas une méthodologie de création ou de reprise d'entreprise (ex. : les aides à la création d'entreprises ne sont pas traitées). Seules sont analysées les spécificités d'une profession (ex. : les aides pour l'édition de jeux vidéo). Ainsi, pour répondre à des questions d'ordre général sur la méthodologie de la création (étude de marché, comptes prévisionnels, aides et financements, structure juridique, formalités…), reportez-vous au site internet de l'APCE www.apce.com

En bref

La restauration traditionnelle ou "à table" traverse une période difficile, avec la crise économique. *Le contrat d'avenir* adopté en 2009 (la baisse de la TVA et ses contreparties) devrait apporter un ballon d'oxygène dans cette profession affectée par la baisse du pouvoir d'achat des ménages.
Malgré tout, le secteur est en perpétuelle mutation, il se renouvelle sans cesse, des nouveaux concepts apparaissent, certaines chaînes poursuivent l'expansion de leur parc. Mais il y a place aussi pour des indépendants, car ils représentent une valeur sure, sinon refuge en raison de leur authenticité, de la qualité artisanale qu'ils véhiculent.

Au-delà du concept (attention aux effets de mode…) et de la qualité des mets proposés, il faut savoir créer une ambiance conviviale. Le gérant du restaurant saura offrir à son personnel des conditions de travail motivantes qui l'incitent à bien recevoir les clients. Il sera l'âme du restaurant, doté d'une véritable personnalité ! Dans ce secteur, l'amateurisme, la qualité médiocre, la mauvaise gestion, sont immédiatement sanctionnés par un "bouche à oreille" défavorable.

CHIFFRES CLES

Nombre d'entreprises	Créations annuelles	Investissement de départ
133 000 restaurants traditionnels	Environ 10 000 créations et reprises de restaurants chaque année	240 000 € pour la reprise d'un fonds. 300 000 € pour la création.

Evolution de la création d'entreprises

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
5 057	5 379	6 212	5 829	6 305	7 118	7 251

Source : Insee - Code APE 5610A restauration traditionnelle

***« Le plus dur aujourd'hui, ce n'est pas d'ouvrir un restaurant, c'est de l'empêcher de fermer »*, André Daguin, 17 juin 2003**

1 - Définition de la profession

ACTIVITES

Préparation et vente de repas à consommer sur place : les restaurants offrent à la clientèle la possibilité de consommer sur place avec un minimum d'installations permanentes ; à défaut, il s'agit d'un commerce ou d'une industrie alimentaire. La nomenclature adoptée par l'Insee distingue au sein de la **restauration commerciale** :

- **les restaurants de type rapide** (qui fournissent au comptoir aliments et boissons à consommer sur place ou à emporter, présentés dans des conditionnements jetables),
- **la restauration de type traditionnel.** Ce secteur comprend les activités de restauration avec un service à table ou fonctionnant en libre service (de type cafétéria), mais aussi la restauration ferroviaire ou maritime, les restaurants à thème (spécialisés ou exotiques), les cafés restaurants associant les activités de restauration et de vente de boissons.

APTITUDES

La restauration requiert de la part de son gérant une santé à toute épreuve et une totale implication personnelle : le restaurateur ne doit s'attendre, ni à disposer de beaucoup de temps libre, ni à mener une vie tranquille. Homme de marketing, de gestion, de ressources humaines tout autant que fin gourmet, le restaurateur est avant tout un homme de terrain.

Le cuisinier, lui, doit avoir foi en ce qu'il fait, faire preuve de rigueur et de conscience professionnelle constante. Tout comme le restaurateur, il doit posséder une excellente santé.

Code APE de la NAF : 56.10A, restauration traditionnelle, d'après la nouvelle nomenclature mise en service au 1er janvier 2008
http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=nomenclatures/naf2008/naf2008.htm

LEXIQUE

CHR	Cafés hôtels restaurants
Restauration à thème	Les plats proposés et le décor sont construits sur une même thématique (sushi, diététique, pizzeria, etc.)
Prime cost	Coût des matières premières, frais de personnel et rémunération du dirigeant. Pour une saine gestion et pour des raisons de rentabilité, il est admis que le "prime cost" ne devrait pas dépasser 70% du CA. Il évolue en réalité selon les restaurants entre 65 et 75% du CA.

2 - Des éléments pour une étude de marché

LE MARCHE

Il faut distinguer plusieurs niveaux d'études sur la restauration :
La restauration hors foyer, qui représente tous les prestataires qui permettent de prendre un repas hors de chez soi (ou à domicile avec des plats livrés fabriqués en dehors de son domicile) : restaurants, hôtels, cafés, cantines d'entreprise, lieux de restauration à service rapide ou de grignotage, restauration livrée,…

La restauration commerciale, elle-même partagée entre les restaurants traditionnels, les restaurants à service rapide et les cafétérias.
- la restauration de type traditionnel (code APE 56.10A) ;
- les cafeterias et autres libres-services (code APE 56.10B) ;
- la restauration de type rapide (code APE 56.10C).

Les chiffres clés de la restauration commerciale

147 300 établissements :
- 40 800 cafés bars et brasseries
- 18 300 restaurants d'hôtel
- 99 600 restaurants
- 2 070 millions de repas servis

30 milliards € de CA pour la restauration, 5 milliards pour les cafés
Source : Gira Sic Conseil / Synhorcat 2009

Les statistiques de l'Insee pour la restauration traditionnelle

Il existe environ 85 à 90 000 restaurants traditionnels en France, soit 1,5 pour 1 000 habitants, avec une forte concentration dans les zones urbanisées et/ou touristiques.

Les statistiques de l'Insee pour la restauration de type traditionnel

Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires	Salariés en ETP
92 424	28,42 mds € HT	360 250

Source INSEE Services aux particuliers, derniers chiffres 2007 disponibles en août 2009, les chiffres 2008 ne sont pas encore communiqués au moment où nous publions ce document
Actualisation sur www.insee.fr puis services

La restauration commerciale reste un secteur très atomisé dans lequel le poids économique des indépendants est très important.

La taille des entreprises de code NAF 5610A, employant des salariés	
0 salarié	38% des entreprises
1 à 2 salariés	28% des entreprises
3 à 5 salariés	19%des entreprises
6 à 9 salariés	9% des entreprises
Plus de 10 salariés	6% des entreprises
Total	100% des entreprises

■ ▪ · EVOLUTION DU SECTEUR

● • · Le parc et les types de restaurants

Une distinction est faite pour démarquer les acteurs de la restauration commerciale : c'est celle qui différencie les restaurateurs **indépendants** et ceux affiliés à une **chaîne**, tous codes APE confondus (restauration à service rapide, restauration traditionnelle ou à service complet et cafétérias).

- La *restauration indépendante* représente la majorité des établissements,
- La *restauration de chaînes,* en plein développement.

Après l'explosion de ces dernières années (il n'y avait que 56 000 restaurants et cafés restaurants en 1983), on constate un ralentissement du rythme des ouvertures depuis 1992. Mais les chaînes continuent de se développer et le nombre d'entreprises de restauration traditionnelle reste en légère augmentation. *La restauration à thème* notamment, souvent organisée en chaînes, compte plus de 50 enseignes (52 en 2008) ; la franchise y est très présente.

Il existe également des groupements de restaurateurs indépendants. Certains sont de simples associations de défense des valeurs du métier. D'autres s'organisent comme de véritables chaînes volontaires, telles que Tables & Auberges de France, créée il y a 10 ans et qui réunit déjà, par une charte professionnelle, 967 restaurateurs décidés à s'imposer sur le marché et à ne pas laisser les chaînes intégrées comme seuls opérateurs organisés. Il faut mentionner, les affiliés des Logis de France, eux aussi restaurateurs à part entière *(source : Coach Omnium);*

● • · La conjoncture

Les conditions climatiques, la bonne santé du tourisme et le moral des ménages sont autant de facteurs qui influencent le dynamisme du secteur ; mais la table c'est aussi l'un des premiers postes de dépense réduit dès qu'il s'agit de faire des économies, d'autant que depuis 2001 la progression des prix dans les restaurants est supérieure à celle de l'indice général des prix.

2006	La restauration se redresse. Après plus de trois années de stagnation, le CA de la restauration est un peu reparti à la hausse *(de source Minds & Hearts).* A la faveur d'une conjoncture économique plus favorable, notamment une progression du pouvoir d'achat des ménages, le chiffre d'affaires des restaurateurs renoue avec la croissance en 2006 de *source Xerfi.* Un bémol cependant car la fin d'année (loi anti tabac, remise en cause des 39 heures), a plongé la profession dans l'expectative quant à son devenir. Par ailleurs, les hausses des prix améliorent la marge brute, mais ne compensent pas l'augmentation des charges de personnel et des cotisations de l'exploitant.
2007	L'activité se maintient malgré la loi anti-tabac, mais les restaurateurs sont pénalisés par l'augmentation du coût des loyers, des matières premières, des charges salariales, et de la diminution des aides publiques.
2008	Pour la première fois la dépense moyenne dans les restaurants a baissé, le ticket moyen est de 7,9 euros TTC. La crise affecte bien sûr la fréquentation des restaurants, particulièrement ceux des repas d'affaire ; les segments les moins touchés sont le très haut de gamme, le haut de gamme et la restauration rapide ; la restauration festive est la plus menacée, ainsi que celle des repas de midi, avec le retour de la gamelle ou du "bento" à la japonaise : près de 12% de la population prépare à la maison le repas de midi *(source : Gira Sic Conseil).* Le secteur comptabilise 1 300 faillites au premier trimestre 2009, soit 18% de plus que l'année passée à la même période *(source : cabinet Altarès*). Les *Etats généraux* de la restauration et le *contrat d'avenir* signé en avril 2009 avec les pouvoirs publics (dont la mesure phare de la baisse de la TVA), permettront-ils la relance du secteur ? (voir rubrique 5).

CLIENTELE

La fréquentation des restaurants

En 2008, le Français consomme 1 repas sur 7 hors de son domicile : restauration commerciale (restauration traditionnelle ou rapide) et collective (cantine, hôpital, école) et aussi grignotage ou nomadisme dans des lieux publics divers hors du domicile *(source : Gira Sic Conseil, salon VAE 2008*). Cette consommation représente 20% du budget alimentation des ménages français, contre 16% en 1980 et 10% en 1965.

Les Français veulent se faire plaisir, à petit prix, sans prendre de risque, et sans se "goinfrer" *(source : ICF Argus septembre 2006).* Ils sont devenus très raisonnables, consomment beaucoup moins de vins et d'apéritifs, produits qui permettent pourtant la meilleure marge chez les restaurateurs.

Par ailleurs, on note un intérêt du client pour les restaurants à thème. 45% des Français sont des zappeurs, ils changent de restaurant en permanence, d'où le cosmopolitisme des restaurants *(source : Les nouveaux consommateurs-tendances, Larousse).* En effet, la clientèle est hétérogène et volatile, sensible aux effets de mode. Elle est éclectique : tour à tour elle se satisfera d'un McDonald's et d'un quatre étoiles.
Il est difficile de parler de prix moyen d'un repas, les chiffres varient selon le type de restaurant, indépendant ou sous enseigne, selon le type de service… Mais 70% des repas pris hors du domicile le sont à moins de 10 € TTC boisson comprise *(source : Gira Sic Conseil 2008)*
" Lorsqu'on se trouve entre 15 et 20 euros, le consommateur a du mal à justifier le prix".
Une autre analyse note que les formules situées entre 17 et 27 euros sont une source d'insatisfaction permanente croissante chez les clients : ce sont le haut de gamme et la restauration rapide qui ont décidément la faveur du public (source : Gira Sic Conseil 2006).

L'alimentation reste une préoccupation importante chez les Français : on peut noter une émergence des préoccupations de sécurité alimentaire, un renouveau de l'intérêt pour les produits naturels, un intérêt pour la créativité culinaire et pour la convivialité des repas pris en commun. Et enfin, un effort afin de " manger varié " (56% des Français atteignent le niveau maximal de diversité alimentaire en un seul jour alors que seulement 34% des Américains sont dans ce cas). Les valeurs saines sont tendance : repas léger, complet, à faible calorie.

Le choix d'un restaurant

Il se fait par le "bouche à oreille" en premier, par sa proximité en second et par l'attrait de sa devanture ou de ses menus en troisième (*enquête de la Sofres pour le journal l'Hôtellerie).*
Le choix passe également de plus en plus par internet.

CONCURRENCE

Pour le restaurateur indépendant, la concurrence est rude. Il y a d'une part la concurrence directe venant des autres restaurateurs indépendants en en chaîne, mais surtout venant de la restauration rapide (fast-food…).
Si le marché de la restauration commerciale s'est développé depuis 2000, cette évolution est surtout liée à la dérive des prix et à l'augmentation du parc ; **en fait à périmètre constant, et hors inflation, la restauration commerciale indépendante est en baisse de 7% depuis le début de la décennie.** En revanche, la restauration rapide connait une croissance de près de 20% sur la même période, à périmètre constant et une augmentation du CA de 130%, liée à la fois à la croissance du parc et au CA des établissements (*source : BRA tendances restauration 2009).*

D'autre part, la concurrence indirecte a ravi des parts de marché à la restauration traditionnelle (restauration livrée à domicile, restauration parallèle ou "alternative" …).
En effet, la restauration parallèle ou circuits alimentaires alternatifs (stations-service, charcutiers-traiteurs, boulangers-pâtissiers, grandes et moyennes surfaces, restauration grâce à des automates, ambulants, magasins de proximité….) connaît une croissance très forte.

De nouveaux opérateurs pénètrent le marché comme les distributeurs ou les industriels de l'agro-alimentaire : Fleury Michon avec "Graine d'appétit", Carrefour avec "Le café", Total avec "Croquade", etc. !

CREATIONS ET DEFAILLANCES

Nouveau code APE	Secteur	Nombre d'entreprises en 2008	Créations 2008	Taux de création
5610A	Restauration traditionnelle	98 530	7 333	7,4%
Total, tous secteurs confondus		2 974 741	331 736	11%

Source : Insee-Sirene 2009

Le nombre des restaurants traditionnels régresse ainsi que le nombre de créations dans le secteur. Les réactivations sont nombreuses ainsi que les défaillances : comme le rappelle André Daguin, l'ex président de l'UMIH, le secteur des CHR représente 6% du PIB … et 11% des dépôts de bilan, en France.

Les défaillances (liquidations judiciaires) **en nombre d'entreprises dans la restauration traditionnelle**

Code APE	2006	2007	2008
5610A	2 812	3 153	3 702

Source : www.cofacerating.fr

Les cessations en nombre d'entreprises dans la restauration

Code APE	2006	2007	2008
5610A	6 595	7 808	6 608

Source : www.cofacerating.fr

PLACE DU CREATEUR OU DU REPRENEUR

En préambule : il est périlleux d'ouvrir dans de bonnes conditions au niveau des produits et du personnel. Démarrer de zéro aujourd'hui est très compliqué et l'acquisition est quasiment la seule solution pour être véritablement présent et vivre sur le territoire national et européen *(source : entretiens du Sirha).* Il est en effet aléatoire de transformer un local en restaurant, cela implique des travaux importants comme la percée d'un conduit d'extraction et la copropriété est généralement réticente. Des capitaux importants sont requis : il faut compter 300 000 euros pour monter une affaire solide.

Quelques clefs du succès : l'emplacement, la qualité de l'accueil, l'ambiance, le décor, l'assiette qui doit correspondre à l'attente du client et présenter un excellent rapport qualité-prix. Une vraie cuisine maison combinée avec des prix raisonnables est également un facteur de réussite. Il s'agit de créer un lieu de vie alimentaire, de ré-enchanter l'acte d'achat… : le décor passe à table, le client en est le roi *(source : Figaro magazine).*
Il s'agit de développer un "produit-restauration" suivant une ou plusieurs formules résultant d'une étude de marché, d'un concept, d'un thème, d'un besoin. Le restaurateur doit sélectionner ses fournisseurs, discuter la qualité et les prix des produits.
Les "Conseillers du Tourisme" de la Chambre de Commerce ou de la Chambre de métiers, apportent à cet égard une aide utile pour démarrer l'activité et pour tout problème d'implantation, de gestion, de modernisation, de commercialisation.

Profil

Le créateur doit posséder un certain savoir-faire, apporté par son expérience. Deux solutions s'offrent à lui :

- soit suivre des formations terrain en commençant par le bas de l'échelle dans un établissement.

Le gestionnaire est souvent un ancien collaborateur, animé par l'amour du métier et ne se ménageant pas. Passant du stade d'employé à celui de responsable, il ne doit cependant pas négliger les conseils. Il a le plus souvent une double expérience : en cuisine et en salle.

- soit se lancer sans des formations pour adultes (comme celles dispensées par l'Afpa).

Une autre solution : s'associer avec un homme du sérail quand on est soi-même gestionnaire. Mais le chef peut être absent, donc il faut savoir mettre la main à la pâte ! Certains n'hésitent pas à passer leur CAP de cuisinier, d'autres suivent au moins un stage dans une grande brasserie.

Communication

Le restaurateur doit également faire connaître son établissement (publicité, inauguration, ...). Enfin, il est prudent d'intégrer une association de restaurateurs (régionale, touristique, culinaire..) et de s'affilier à une fédération professionnelle. La communication sur un site internet s'impose rapidement.
Pour en savoir plus : *Petit guide à l'usage des hôteliers restaurateurs et leurs webmestres*
http://conseil-recherche-innovation.net/petit-guide-a-lusage-des-hoteliers-restaurateurs-et-de-leurs-webmestres

Etude de marché

L'achalandage n'est pas un gage de réussite suffisant, puisque deux restaurants voisins sont souvent inégalement remplis. Une étude de marché s'impose : on ne peut pas attirer tous les types de clientèle (repas du midi, du soir, du week-end, de loisirs, d'affaires...). Quelle cible vise-t-on et donc quels "produits-restauration" ? Quels cadre, carte, cuisine, et service, veut-on offrir ?

Deux approches sont possibles pour effectuer ce travail :

- La première consiste à cibler un type de clientèle, à rechercher ensuite un emplacement adéquat et à décliner une offre autour de cette cible.
- La seconde privilégie l'emplacement : partir d'un local disponible et bâtir le concept en fonction de la clientèle de proximité et de ses besoins. Par exemple, dans tel quartier, il manque peut-être des lieux de restauration rapide pour les élèves du lycée voisin. En revanche, un restaurant (de plus) intime pour dîners chics en ville, pourra présenter plus de risques, même avec une carte avec les meilleures spécialités du Béarn…Trop de restaurateurs partent de leur offre et non des besoins de la demande identifiés sur le terrain !

Comment choisir le bon quartier pour s'installer ?
Il faut distinguer la restauration massive avec un ticket moyen situé en dessous de 20 euros ; la clientèle provient dans 80% des cas de la zone n'excédant pas 10 minutes à pied et vient au restaurant à midi en semaine ; c'est une population de cadres mais aussi d'employés car ce sont eux qui sortent le plus de temps en temps. Plus il y a d'employés dans la zone, plus le restaurant a de chance de fonctionner. Si l'on monte un restaurant gastronomique dans le XVIème, les gens ont déjà leurs habitudes et le restaurateur va prendre des risques ; il vaut mieux s'adapter à un marché plutôt que de le tordre à ses propres préceptes. Le bons sens prévaut : quelle valeur ajoutée ? La rue est-elle en sens unique ? Le stationnement est-il aisé ? Y a t-il une sortie de groupe scolaire ?...
(Source : revue CHR, du 3 au 11 novembre 2006).

Thèmes et concepts

Le cabinet Gira Sic Conseil constate que deux créations de restaurant sur cinq sont thématiques et même 60% en région parisienne et dans l'ouest de la France. Très en vogue dans les grandes villes, ces restaurants demandent une certaine imagination…Pour en savoir plus, signalons le dossier pack créateur aux éditions Sid : *ouvrir un restaurant à thème* www.tpe-pme.com

Le cabinet d'études marketing Bento met en avant les grandes tendances 2008 : les bistrots chic et gastro light, le renouveau des bars à vins, l'éthique, le manger sain, le "food in process" (le cuisinier se met en scène)… etc. www.equiphotel.com
Le magazine *L'entreprise* dresse un éventail des 17 formules qui cartonnent : Slow food et restaurants ou bars à pâtes, tapas, restaurants boutiques
http://www.lentreprise.com/1/article/17795.html
Sur le mouvement slow food : http://www.slowfood.fr/France

Quelques conseils pour une étude de marché locale ou régionale

La mairie, les organismes consulaires (CCI et Chambre de métiers et de l'artisanat), les données ODIL de l'INSEE http://creation-entreprise.insee.fr) et les sociétés de géomarketing apportent des informations sur la population.
Le site du Minefi permet d'accéder aux seuils d'imposition par commune (www.budget.gouv.fr impôts et fiscalité/les impôts en chiffres/impôts du particulier/IR par commune).
La consommation des ménages est analysée par l'INSEE et par les IDC, indices de disparité des dépenses de consommation. Autres sources d'information : les antennes départementales des syndicats professionnels et la FCGA qui présente aussi ses ratios par région (voir rubrique 4).

Indispensables ! L'enquête de terrain avec le repérage de la concurrence, les investigations menées sur la zone de chalandise ou auprès des fournisseurs, clients ou prescripteurs.

Par où commencer ? Comment procéder ? Un guide pour vous aider :
Réaliser votre étude de marché
Guide méthode - APCE - nouvelle édition 2010

PRINCIPALES ENTREPRISES

Classement 2008 des groupes leaders en restauration (toutes formes confondues) : McDonald's, Agapes, Quick, Elior, Flo, Buffalo Grill, Casino, Le Duff, Holder, Disneyland Resort Paris, Yum Brands, Autogrill, Serare SAS, Select Service Partner (*source : revue BRA 2009).*

Franchises et réseaux

Pour ce qui concerne leur développement, les chaînes de restauration croient toujours à la franchise, autre moyen pour externaliser le financement de leur croissance. Les unités sous ce statut représentent aujourd'hui 52% de l'offre, mais plus particulièrement 62% dans la restauration rapide, 51% dans la restauration à service complet et seulement 9% dans les cafétérias, *d'après les calculs de Coach Omnium.*

Les grandes chaînes réalisent plus facilement des économies avec la centralisation des achats, la fabrication des produits dans un même lieu, la sous-traitance auprès d'industriels, la simplification des tâches... d'où le succès des groupes ; ceux-ci sont condamnés à ouvrir de nouveaux restaurants afin d'amortir leurs frais généraux.
Exemple : le Groupe Flo avec des chaînes comme Le Bistro Romain, Hippopotamus, restaurants Flo, etc.

Les chaînes sont principalement de deux sortes (nous laissons de côté la restauration rapide, objet d'une autre fiche professionnelle APCE) :

- Les chaînes de restauration de type traditionnel,
- Les chaînes de restauration à thème : Hippopotamus, Bistrot Romain, La Criée, Le Bar à Huitres, Oh Poivrier, Restoleil, Rouge Tendance Léon de Bruxelles, El Rancho, etc.

Les enseignes sont trop nombreuses (une trentaine) pour être toutes citées : consulter les annuaires spécialisés. Le franchisé pourra connaître le mode d'emploi de la franchise en consultant *la fiche professionnelle de l'APCE, La franchise*

Voici quelques opportunités mises à jour par l'observatoire de la franchise
http://www.observatoiredelafranchise.fr/V2/cgi-bin/home/articles_de_fond.php?id=57&c=s&t=sec

3 - Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité

RESSOURCES HUMAINES

Les emplois et le recrutement

Les postes sont très variés : ils vont des aides cuisiniers au chef cuisinier ou directeur de banquets et du commis de restaurant au premier maître d'hôtel ou directeur de restaurant. On compte environ 1 emploi pour 4 à 13 places de couverts suivant le type de restaurant : traditionnel ou populaire.

La législation sociale (le Code du travail) interdit le travail dissimulé (nouvelle appellation du travail clandestin depuis la loi n° 97-210 du 11 mars 1997) et le recours aux services d'une personne exerçant un travail dissimulé. Les sanctions pénales sont l'amende et l'emprisonnement. Des peines complémentaires peuvent également être encourues (fermeture de l'établissement…).
A noter : le " travail dissimulé " comprend, d'une part, la " dissimulation d'activité " (omission d'immatriculation et des déclarations obligatoires…) et d'autre part, la " dissimulation d'emplois salariés " (pas de déclaration préalable à l'embauche, pas de remise de bulletin de salaire, un nombre d'heures de travail effectué inférieur à celui déclaré…).

Le secteur connaît une pénurie chronique de main-d'œuvre qualifiée et pérenne : le turn-over est élevé (environ 30%) en raison notamment des contraintes horaires et des conditions de travail : les salaires restent faibles, pour une durée de travail élevée et une absence de perspectives d'évolution. Pratiquer une politique d'intéressement ou des rémunérations correctes, c'est un moyen de fidéliser le personnel (avec la formation donnée en interne) car la quête d'épanouissement guide les jeunes ; une équipe stable (le client aime être reconnu) efficace et donc bien payée est gage de succès.
Le recrutement se fait surtout par relations ou grâce à des revues. Les charges sociales sont importantes et le recours à des étudiants est fréquent. 61% des salariés ont moins de 35 ans.

Contacts utiles :
Des Pôles emploi spécialisés HCBR, hôtels, cafés, brasseries restaurants, il en existe 3 en Ile-de-France :

- Pôle Emploi 75019 Paris - Tél. 01 42 41 22 55
- 2 rue de Ponceau 92 Meudon - Tél. 01 46 26 06 42
- 14 ter rue de Noailles 78 Versailles - Tél. 01 30 83 85 10

Les journées de recrutement du salon professionnel Prest'ho, espace Champerret à Paris
Tél. 01 56 79 41 56 ou sur www.neorestauration.com
http://www.desmetiersavivre.com/ www.metiers-hotel-resto.fr

Les annonces sur www.lhotellerie.fr www.e-hotellerie.com www.recrutour.fr www.la-cuisine-collective.fr
www.restauration-hotellerie.com www.jobresto.com

Nombreux autres sites spécialisés, souvent adossés à des cabinets de recrutement :
www.hotelrestojob.com

Etc. Signalons aussi une rubrique sur www.monster.fr

La rémunération

L'ensemble du personnel peut être avec un salaire fixe. Le personnel de cuisine, quant à lui, est toujours rémunéré au fixe. Mais le personnel de salle, qui est en contact avec la clientèle, peut, selon les dispositions de la loi Godart de 1993[1], percevoir une rémunération appelée " salaire au pourcentage pour service " dont versée par les clients (les pourboires et/ou un pourcentage de la note variant entre 10 et 15%). Enfin, l'employeur peut choisir de rémunérer son personnel au fixe, ou au fixe plus prime, ou intéressement.

Conventions collectives

On peut se procurer les conventions auprès des organismes professionnels ou au JO, Journal Officiel.
Convention collective nationale des hôtels, cafés, restaurants (HCR).
Journal Officiel - 26 rue Desaix - 75727 Paris Cedex 15 - Tél. : 01 40 58 79 79
www.journal-officiel.gouv.fr

La législation sociale

La législation sociale est complexe, notamment au niveau des avantages en nature (l'employeur a une obligation de nourriture ou à défaut doit allouer une indemnité compensatrice…). Consulter les organismes professionnels ainsi que les ouvrages spécialisés.
Durée du travail : L'actualité du secteur est très fluctuante ! On pourra se référer aux documents publiés et mis à jour par les fédérations ; par exemple la fédération Synhorcat a mis en ligne l'avenant à la convention collective, signé le 1er février 2007. http://www.synhorcat.com/IMG/pdf/avenant_n2.pdf

Sources d'information métiers

www.metiers-hotel-resto.fr
www.restauration-hotellerie.com
www.desmetiersunavenir.com

LOCAUX

Pour les locaux, il faut compter 2 à 3 m²/place :
- 1 à 1,5 m² par place pour le restaurant,

[1] *La loi Godart fait l'objet depuis juin 2009 de nouvelles négociations, dans le cadre de la révision de la grille salariale.*

- 0,5 à 0,75 m²/place pour la cuisine,
- 0,25 m²/place pour les annexes (vestiaire, toilettes),
- 0,25 m² à 0,50 m²/place pour les réserves, *(source : ACFCI).*

Racheter un fonds ou un bail ?

On peut :

- soit reprendre un restaurant existant en achetant le fonds de commerce au précédent exploitant (c'est-à-dire l'activité), et, le cas échéant, les mûrs (c'est-à-dire l'immobilier), s'il en était propriétaire et s'il souhaite les céder avec le fonds.

- soit reprendre, en cours de bail, un local qui était occupé précédemment pour une activité différente et que l'on aménage pour en faire un restaurant en achetant un « droit au bail » au locataire sortant, c'est-à-dire une indemnité, dont le montant variera en fonction notamment du loyer appliqué et de l'emplacement du local.

- soit louer un local vide, aménagé ou non.

Le moment de la **signature d'un bail** commercial est capital : le porteur de projet doit faire vérifier par un bureau d'études la compatibilité du local avec l'activité projetée ; chaque jour des créateurs signent des baux pour des locaux inadaptés (aux mesures d'hygiène et de sécurité) qui ne pourront jamais être ouverts au public !

REPRISE D'UN FONDS DE COMMERCE

Où trouver une opportunité ? Il existe des cabinets de transactions spécialisés[2] ; certaines enseignes immobilières ou conseils disposent d'un service dédié ; autre possibilité : les annonces du *magazine L'hôtellerie* (*de source Apec, Courrier cadres du 18 août 2005)*

Evaluation : le fonds de commerce est évalué en fonction du chiffre d'affaires annuel. La valeur du fonds peut également tenir compte : de la mise aux normes des locaux et des matériels par rapport à la réglementation sur l'hygiène et la sécurité en vigueur, de la valeur du matériel et des équipements, du contrat de bail et des bilans comptables.

D'après la Chambre des experts immobiliers de la FNAIM : Il faut éviter d'employer abusivement la méthode de calcul fondée sur le pourcentage sur chiffre d'affaires. Une bonne expertise doit considérer dans un ordre d'importance décroissant, les critères suivants : d'abord l'emplacement qui est d'une importance primordiale, ensuite la qualité intrinsèque du fonds (est-il en bon état, bien équipé, doté d'une bonne réputation, combien de jours d'ouverture par semaine ?) et en dernier lieu le chiffre d'affaires.

Barèmes fiscaux : un restaurant traditionnel s'achète environ 60 à 190% du chiffre d'affaires TTC (source : *Mémento pratique Francis Lefebvre fiscal)*. En pratique, les évaluations tournent autour d'une fourchette de 60 à 80%. Pour l'évaluation, vérifier si le restaurant est aux normes réglementaires et notamment les normes d'hygiène et de sécurité.

[2] *Axxis www.axxis.fr Michel Simond : www.michel.simond.com Century 21 www.Century21-pro.com*

Autre méthode de calcul : celle du RBE, résultat brut d'exploitation (un bistrot s'achète 2,5 à 3 fois son RBE) - On trouvera un "indicateur des ventes de fonds de commerce", pour suivre les tendances des prix, dans *le journal de l'hôtellerie.* www.lhotellerie.fr

Un restaurant qui change de propriétaire (et de chef cuisinier) attire peu les clients. Paradoxalement, plus un restaurant est réputé, plus il est difficile à vendre.

Le prix moyen des fonds constaté 240 000 € en 2006 pour un CA moyen de 300 00 euros *(source : ICF/ Argus janvier 2007 - l'enquête 2007 n'a pas été actualisée).*

EQUIPEMENTS - IMMOBILISATIONS - INVESTISSEMENTS DE DEPART

En dehors de la construction, du pas de porte et des frais de premier établissement, le montant de l'investissement par place (aménagement, équipements professionnels, mobilier et matériel) est estimé entre 2 300 euros et 4 600 euros HT, en fonction des locaux, des matériaux et des décors.
Au total, monter un restaurant qui tienne la route, nécessite d'après les professionnels une mise de fonds d'au moins 300 000 euros.

Les techniques devenues plus sophistiquées, les équipements professionnels sont de plus en plus chers. La décoration et le design prennent toute leur place. Eviter à l'inverse le sur-équipement ! Par ailleurs, il faut être attentif à la localisation des fournisseurs et aux économies d'énergie. Il est également conseillé de visiter le salon Equiphotel et de penser au service après vente. www.equiphotel.fr

Le détail des équipements

- Matériel froid (de conservation, de stockage…).
- Matériel chaud (appareils de cuisson, grills, friteuses…).
- Matériel et ustensiles (de cuisine, de plonge, de nettoyage…).
- Vaisselle et linge (vaisselle, verrerie, couverts, linge de table…).
- Mobilier (tables, sièges, décoration…).
- Matériel informatique (informatisation de la gestion des stocks et de la facturation. Il existe des logiciels spécialisés, souvent proposés en mode locatif comme chez Reservit, Cudbe, Winhorest…).

Les mises aux normes dans un restaurant peuvent concerner : la sécurité alimentaire, l'insonorisation, la protection contre l'incendie, la lutte contre le tabagisme, l'amélioration de l'accessibilité des personnes handicapées… Le plan de modernisation du secteur adopté en 2006 encourage de telles rénovations grâce à des dispositifs fiscaux appropriés. Renseignements auprès des fédérations.

3 - Les moyens nécessaires pour démarrer l'activité

MATIERES PREMIERES - FOURNISSEURS

Du boucher du quartier qui mettra de côté ses meilleures viandes aux industriels qui vendent des produits surgelés, le choix des fournisseurs et des produits est capital. Il existe 5 types de circuits de distribution : les grossistes spécialisés en restauration hors domicile, les grossistes traditionnels, les producteurs qui livrent directement aux restaurateurs, les circuits de détail traditionnels et les " cash and carry ". La restauration commerciale recourt principalement aux 2 derniers circuits cités.

Avoir deux fournisseurs par article est plus prudent et permet de comparer les prix : se référer au *Kompass* par exemple et envoyer des appels d'offres de prix franco de port.

La composition de la carte : déceler les plats les plus demandés et faire évoluer la carte en fonction des produits de saison. Dans chaque gamme de produits, le prix du plat le plus cher ne doit pas dépasser de 2,5 à 3 fois le prix du plat le moins cher *(source : ACFCI).*

Pour les vins, il existe 2 systèmes de tarification : ou bien on applique une marge forfaitaire sur les bouteilles (par exemple, plus 10 euros sur le prix de revient) ou bien on applique un coefficient qui est souvent inférieur à 3. Cependant, le différentiel peut aller de 1 à 9.

Contacts utiles pour trouver des fournisseurs :

- Sirest avec Métro expo, salon tous les deux ans, porte de Versailles à Paris – Tél. 01 43 95 37 00 et www.sirest.com
- Les fournisseurs sont des grossistes ou des "cash and carry" comme le numéro un de la profession, Metro, quitte à passer parfois des commandes chez le commerçant du coin. www.metro.fr : une gamme de services et de précieuses informations sur l'hygiène, la chaîne du froid, le contrôle HACCP de la chaîne de préparation des aliments.
- Matériel informatique : salon Sirha www.sirha.com

TECHNIQUES NOUVELLES

Une automatisation accrue : matériels pour refroidir et régénérer les plats, technique du sous-vide, fours électroniques combinés, etc. L'apparition de nouvelles cuisines centrales (fabrication et surgélation à la chaîne de plats distribués "à la carte") et les techniques de production ou de cuisine industrielle élaborées ailleurs que sur le lieu de consommation engendrent des gains de productivité. Il s'agit d'une cuisine d'assemblage alimentée en produits sous-vide venus d'une cuisine centrale.
Contact utile : le salon mondial des nouvelles technologies au service du monde de l'hôtellerie et de la restauration, Eurhotec, organisateur IH-RA au Tél. 01 44 88 92 20 http://www.eurhotec.be/

4 - Les éléments financiers

CHIFFRE D'AFFAIRES - FACTURATION

Calcul du chiffre d'affaires prévisionnel

Formule : Taux de rotation des places x Nombre de couverts
= Total matin et soir x Prix moyen d'un repas x Nombre de jours d'ouverture.

Quelques repères (*source : Secodip*)
La restauration commerciale traditionnelle est loin d'être homogène au travers des formules. Mais son dénominateur commun est qu'elle se compose de beaucoup de petites entreprises. Celles-ci servent en moyenne 50 repas par jour et par établissement, donnée moyenne qui n'a pas évolué depuis 1989. Dans 60% des cas, le chiffre d'affaires annuel moyen est inférieur à 145 000 euros HT, et inférieur à 300 000 euros HT dans 83% des cas. Il est supérieur à 840 000 euros HT dans seulement 4% des situations. Du coup, l'effectif moyen du personnel permanent employé en cuisine et en salle (famille et salariés) est de 4 personnes et n'a pas évolué depuis 10 ans. Il est fortement relié au prix du repas, soit en moyenne 3 personnes pour les restaurants dont le prix moyen du couvert est inférieur à 7,6 euros et 9 personnes pour ceux dont le prix moyen est supérieur à 27 euros.

PRIX DE REVIENT - MARGE - RESULTAT

De nombreux frais d'exploitation pèsent sur le secteur qui est difficile à rentabiliser.
En moyenne, le métier dégage peu de marge nette, environ 2% (résultat net/CA) à cause du poids élevé des charges (le "prime cost" évolue entre 65 et 75% du CA selon les formules adoptées par les restaurants).

⚠ ***Attention, les ratios concernent des entreprises individuelles !***

Ratios 2007 communiqués fin 2008 Restaurants sans cafés
Fédération des centres de gestion agréés
(4 584 entreprises individuelles)

CA HT moyen En K€	Marge brute % CA	Valeur Ajoutée % CA	Charges de personnel % CA	Résultat courant % CA	Crédit clients en jours	Crédit fournisseurs en jours	Rotation stocks en jours
210 583[3]	67,8	47,9	24,4	13,8	2	38	27
75 189[4]	68,8	41,9	9,5	17,2	1	40	27

Source : Fédération des centres de gestion agréés - 2 rue Meissonier - 75017 Paris
Tél. : 01 42 67 80 62 ou www.fcga.fr

[3] *avec un effectif de 3,1 personnes exploitant inclus*
[4] *avec un effectif de 1,4 personne exploitant inclus*

4 - Les éléments financiers

Autres résultats	
Résultat courant	29 095 €[5] et 12 926 €[6]
CA/personne	67 131 €[5] et 54 962 €[6]

Même source

Gérer un restaurant nécessite la mise en place d'outils de gestion pour connaître :

- le nombre de couverts le soir et à midi,
- le partage du chiffre d'affaires entre menu et carte,
- le montant moyen d'un couvert,
- le rapport solides / liquides,
- les statistiques de vente par article,
- le prix de revient par plat (auquel on applique un coefficient multiplicateur),
- le calcul mensuel du coût-matières.

La notion de "prime cost" (coût des matières consommées et des frais de personnel + dirigeant par rapport au CA HT), doit être prise en compte. Elle peut être affinée en le rapportant au nombre de places assises *(source : revue CHR du 24 mars 2006 qui donne de nombreux exemples de comptes d'exploitation).*

Le seuil de rentabilité s'élève constamment (les charges ayant tendance à augmenter et la dépense par couvert à diminuer), ce qui oblige les petits établissements, afin de rechercher l'équilibre financier, à agrandir l'espace salle ou à accélérer la rotation des places. Rotation : de 0,8 à 3 couverts / jour et par place.

Le coefficient multiplicateur oscille entre 3 et 3,5 chez le restaurateur indépendant, mais c'est la limite : pour faire une affaire, il faut arriver à des coefficients de 3,5 et 4,5 *(De source : revue CHR 24 mars 2006).*

Les 8 ratios clés d'une bonne gestion *(source : L'entreprise)*

Loyer ou Coût d'occupation/CA	De 5 à 10% maximum
Achats de matières premières/CA	30% maxi (sauf restaurant gastronomique qui peut dépasser ce seuil)
Frais de personnel/CA	30% à 40% maxi
Coulage (perte/casse)/CA	2% maxi
Prime cost[7]/CA	60% maxi (mais en réalité souvent 70%)
Marge brute/CA	70%
Budget de promotion/CA	4% pour le lancement, 1 à 2% en vitesse de croisière
Résultat net après impôt/CA	10% (chiffre idéal à atteindre dans les 3 ans)

[5] *avec un effectif de 3,1 personnes exploitant inclus*
[6] *avec un effectif de 1,4 personne exploitant inclus*
[7] *Prime cost : charges de personnel et matières consommées, marchandises.*

4 - Les éléments financiers

CHARGES D'EXPLOITATION

- Frais de personnel
- Approvisionnement en matières premières (liquides et solides),
- Le loyer,
- La location de véhicule, l'essence, l'entrée à Rungis ou sur un MIN, et autres frais de déplacements,
- Les assurances, les honoraires de comptabilité,
- Les amortissements du petit matériel (serviettes en coton, nappes, verres, assiettes…) et des tenues des maîtres d'hôtels,
- Autres : blanchissage, eau, gaz, électricité, décoration florale, nettoyage et entretien…
- Droits d'auteur à verser à la Sacem lorsque le restaurant diffuse de la musique.
- Publicité / Moyens de communication à mettre en place : soigner le logo, le style, l'image sur internet…

FINANCEMENT - AIDES SPECIFIQUES

Les banques proposent des prêts : Crédit Agricole d'Ile-de-France, Société Générale ; voir aussi le Crédit Lyonnais et les Banques Populaires, particulièrement proches des métiers du secteur (accord signé entre les Banques Populaires et l'UMIH).
Oseo propose des prêts et garantit jusqu'à 50% des risques financiers. (Idem pour la SIAGI ou la SOCAMA des Banques populaires). Oseo - 27 avenue du Général Leclerc - 94710 Maisons Alfort Cedex - Tél. : 01 41 79 80 00 www.oseo.fr

Quelques clés pour séduire son banquier *(source : Néorestauration)*

- Justifier d'une expérience réussie dans le secteur et des diplômes correspondants,
- Apporter des preuves de compétence dans le management d'une équipe,
- Défendre la crédibilité du projet (étude d'implantation, plan de financement, concurrence),
- Constituer un apport de 30%, voire de 40%,
- Se faire assister par un réseau d''accompagnement,
- Bénéficier d'un prêt d'honneur, d'un PCE, d'un prêt ADIE, d'un prêt du réseau entreprendre…
- Etc. (voir site APCE : le financement).

Penser au crédit bail pour financer les immobilisations ou le matériel, par exemple un programme hors ville avec achat de terrain et construction d'un bâtiment (mais le crédit bail est moins adapté pour les projets urbains nécessitant l'achat d'un fonds de commerce). Les aides régionales au tourisme permettent parfois de compléter un financement (rénovation d'une cuisine par exemple). Un apport personnel d'au moins 40% est souvent demandé par les banques rendues frileuses à la suite des nombreux dépôts de bilan intervenus dans les années 1990 et par la conjoncture actuelle.

Autre contact utile : SIAGI, société de caution mutuelle pour le commerce et l'artisanat.
2, rue Jean Baptiste Pigalle - 75009 Paris - Tél. : 01 48 74 54 00 - www.siagi.com

4 - Les éléments financiers

Les activités des CHR constituent ensemble le premier secteur sollicitant la garantie de la SIAGI
Lettre de la SIAGI de mars 2005 avec l'étude des restaurants :
http://www.siagi.com/lettres/lettre5.pdf

Les aides publiques à l'hôtellerie restauration

Il existe de nombreuses aides, plus de 3 000 recensées par l'ISM, Institut supérieur des métiers, dont 180 aides publiques régionales et départementales réservées aux hôteliers indépendants (les chaînes sont en général exclues du dispositif). Ce sont principalement des aides à la création, extension, modernisation ou reprise : construction et aménagement. Seul l'achat du terrain n'est pas éligible aux aides ; dans l'ensemble l'aide est une subvention de taux moyen de 30% des investissements ou elle est calculée selon le nombre de chambres ou par établissement. Par nature : ce sont des aides aux hôtels indépendants, des bonifications d'intérêts pour hôtels, des aides à la reprise d'hôtels, des aides aux entreprises touristiques en général, **des aides aux restaurants indépendants**, des aides aux conseils et études touristiques, des aides aux équipements de type piscine…

Les sources de financements sont diverses : état, région, département et même Union européenne.
Comment s'y retrouver ? Il faut multiplier les contacts (délégation régionale au tourisme, comité régional du tourisme, comité départemental du tourisme, service touristique du conseil régional…), s'entourer des conseils d'une CCI, parcourir la base de données de l'ISM…et prendre patience. L'accès à ces aides semble compliqué et lourd ! En Ile-de-France on peut s'informer au Conseil régional d'Ile-de-France, 115 rue du Bac 75007 Paris - Tél. 01 56 85 56 06
De source ISM, conférence, novembre 2006, salon Equiphotel
ISM, Institut supérieur des métiers http://observatoire.ism.asso.fr

A titre d'exemple, deux passionnées de produits bio ont créé leur restaurant (sans fonds au départ), en frappant à de nombreuses portes : Envie d'agir, association de développement local, ville apportant une aide à l'installation, Fonds de garantie à l'initiative des femmes, soutien et conseils d'une chambre de métiers….("*plan bio", Le progrès, 27 février 2008*).

Il est conseillé avant tout contact de consulter une étude publiée par Coach Omnium pour le Comité pour la modernisation de l'hôtellerie française :
Les aides publiques à l'hôtellerie restauration
http://www.coachomnium.fr/presse/aideshotellerie.htm

Le contrat de croissance en faveur de l'emploi et de la modernisation de 2006.

Ce contrat de croissance, qui repose sur six volets opérationnels, vise à favoriser l'emploi et le développement des entreprises du secteur à travers, notamment :

- l'amélioration et la simplification et la revalorisation des aides à l'emploi instaurées en 2004 ;

- le développement de la mise en place de dispositifs d'encouragement à l'investissement comme la DPI, dotation provision pour investissement pour les entreprises individuelles portant sur la sécurité alimentaire et les mises aux normes ;
- la création d'un titre de " maître restaurateur" pour les meilleurs professionnels de la restauration traditionnelle, ceux qui respecteront un cahier des charges axé sur la qualité et le professionnalisme. Des mesures spécifiques les concernant (crédit d'impôt modernisation à hauteur de 50% des sommes dépensées dans la limite de 30 000 euros étalés sur 3 ans) ;
- l'ouverture, au profit des petites entreprises, d'une possibilité de recours simplifiée à des extras et à des heures supplémentaires pour pouvoir développer leurs activités ;
- la mise en place de mécanismes extrêmement novateurs sur le financement des murs d'hôtels et de restaurants permettant de faire face au vieillissement accéléré du parc immobilier ;
- la mise en place d'une charte des droits des entreprises du secteur ;
- un nouvel élan donné à la promotion des activités à caractère touristique par le Gouvernement grâce au lancement d'un nouveau "plan tourisme". www.premier-ministre.gouv.fr et sur www.pme.gouv.fr.

Etats généraux, Contrat d'avenir et baisse de la TVA en 2009

Le ministère de l'Artisanat, des PME, du Tourisme et des Services a signé, le 28 avril 2009, avec les neuf organisations professionnelles représentatives du secteur le *Contrat d'avenir de la restauration*.

Ce contrat inscrit les contreparties et les engagements de la profession suite à la baisse à 5,5% du taux de TVA dans le secteur, à compter du 1er juillet 2009. Parmi les engagements figurent une baisse des prix de 11,8% sur au moins 7 produits, 40 000 créations d'emplois sur deux ans, l'amélioration de la situation des salariés et des investissements de modernisation du secteur. Le surcroît d'investissement visera notamment l'aide à la transmission/reprise d'établissement. La modernisation du secteur sera financée grâce aux prêts d'Oseo à travers le Prêt participatif pour la modernisation de la restauration (PPMR) http://www.minefe.gouv.fr/discours-presse/discours-communiques_finances.php?type=communique&id=3102&rub=1

Le nouveau régime de TVA et les contreparties : voir les dossiers du Synhorcat www.synhorcat.com et de la Fagiht www.fagiht.fr

http://www.baisse-tva-restauration.fr

http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/consommation/restauration/restauration.htm

Par ailleurs, La loi de développement et de modernisation des services touristiques du 22 juillet 2009 institue une nouvelle contribution destinée à financer un fonds de modernisation de la restauration. Cette contribution porte sur les sommes encaissées entre le 1er juillet 2009 et le 30 juin 2012 au titre des ventes de produits alimentaires à consommer sur place ou à emporter, réalisées par les établissements d'hébergement ou de vente à consommer sur place (à l'exception des cantines d'entreprises).
Elle est égale à 0,12% de la fraction excédant 200 000 euros du montant hors taxes des ventes réalisées au cours de l'année précédente ou du dernier exercice clos.
Source : loi n°2009-888 du 22 juillet 2009 (art 22), Journal officiel du 24 juillet 2009, p.12 352

CONDITIONS D'INSTALLATION

Qualification : le permis d'exploitation

Depuis le 2 avril 2009, toute personne déclarant l'ouverture d'un établissement pourvu de la "petite licence restaurant" ou de la "licence restaurant" doit préalablement détenir un **permis d'exploitation**. Sa durée de validité est de 10 ans.
Pour l'obtenir, il faut suivre une formation spécifique sur les droits et obligations attachés à l'exploitation de ce type d'établissement ainsi que sur des problématiques de santé publique (protection des mineurs, lutte contre l'alcoolisme, législation sur les stupéfiants et revente de tabac, lutte contre le bruit et lutte contre les discriminations). (Loi n° 2006-396 du 31 mars 2006, Journal officiel du 2 avril 2006).

Un décret précise ces dispositions :
- la formation comporte au minimum 20 heures d'enseignement réparties sur au moins trois jours (ou 6 heures dans certains cas particuliers),
- en cas d'ouverture, de transfert ou de mutation d'un débit de boissons, les débitants sont autorisés à ne pas produire le permis d'exploitation, sous réserve que ce dernier soit présenté à l'autorité compétente au plus tard le 16 janvier 2008. Le texte précise également les conditions d'agrément des organismes dispensant cette formation.

Source : *décret n° 2007-911 du 15 mai 2007, Journal officiel du 16 mai 2007, p. 9183*

Intégrité

Il faut, pour exercer le métier de restaurateur, ne pas avoir commis d'infractions relatives aux stupéfiants ou délits de proxénétisme et ne pas avoir subi de condamnation pour crimes et délits.

Dénomination

Le nom de votre restaurant sera votre premier outil de communication. Choisissez-le explicatif, évocateur, symbolique, drôle, clin d'œil lié à l'emplacement… Organisez pour cela un brainstorming avec des amis ou associés. On est meilleur à plusieurs ! Et surtout, vérifiez auprès de l'Inpi, Institut national de la propriété industrielle - www.inpi.fr ou www.icimarques.com que ce nom n'est pas déjà utilisé par un concurrent ou qu'il n'a pas été déposé en tant que marque.

Déclarations avant l'ouverture

- Une déclaration administrative d'ouverture - 15 jours avant l'ouverture - auprès de la mairie (de la préfecture de police pour Paris), concerne les restaurateurs s'ils sont également débits de boissons.
- Autre démarche : la déclaration à la direction des services vétérinaires de la Préfecture du lieur d'implantation (voir page suivante rubrique hygiène).

L'obtention de licences

Le restaurateur doit être titulaire d'une licence restaurant qui permet la vente de boissons (accessoires au repas). Il en existe deux :

- **la petite licence restaurant qui permet de servir des boissons du premier groupe et du second groupe** (boissons sans alcool ou boissons fermentées non distillées) ;
- **la grande licence restaurant** ou licence 4 (qui permet de servir toutes les boissons autorisées accompagnant les repas).

Elles s'obtiennent en remplissant une déclaration fiscale, au service des douanes ou à la recette locale des impôts. Leur délivrance est gratuite et immédiate *(de source mémo-métier restaurant 2007 et Inforeg).*

En cas de reprise d'un fonds de commerce de restauration, une déclaration doit être effectuée dans un délai de 15 jours avant l'ouverture auprès de la recette locale des impôts ou de la mairie ou de la Préfecture de Police selon le nombre et le type de licences visées.
Consulter :

- *la Fiche Professionnelle sur la réglementation des débits de boissons*, éditée par l'APCE *http://www.apce.com/cid40029/debit-de-boissons.html?pid=316*
- *La fiche publiée par Inforeg/CCIP sur l'ouverture et l'exploitation d'un restaurant - www.inforeg.ccip.fr* ou *http://www.inforeg.ccip.fr/fiches/act_regl.htm*

Le respect des normes de sécurité

Tout établissement recevant du public doit respecter des normes de sécurité (Règlement de Sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les ERP, établissements recevant du public - arrêté du 22 juin 1990). Au-dessus du seuil de 200 clients, les normes sont encore plus sévères.
Renseignements auprès des syndicats professionnels.
Consulter également les brochures parues au Journal Officiel : brochure 1 687, *sécurité contre l'incendie,* et brochure 1088, *hôtels restaurants et résidences de tourisme*. Contacts : mairie, Préfecture de Police à Paris, SDIS service départemental d'incendie et de secours, DDE, direction départementale de l'équipement, DDASS, direction des affaires sanitaires et sociales, GIMSSI groupement des professionnels de l'incendie http://www.gimssi.com/gimssi
Lien vers les informations ERP du site APCE http://www.apce.com/index.php?pid=895

La construction, la transformation et la reprise d'un restaurant sont ainsi encadrées par la loi. Un agrément est délivré, en cas de conformité, par les services techniques de sécurité de la mairie ou de la Préfecture de Police (Paris).

Bruit

Une étude d'impact doit être faite car le niveau sonore à ne pas dépasser est de 105 dB en moyenne : acoustique, dispositions prises, valeurs d'isolement certifiées par un organisme agréé... L'étude peut être présentée à tout moment aux agents de contrôle (décret 95 - 408 du 15 décembre 1998).

Accès pour les handicapés

Les établissements recevant du public (ERP) que sont notamment les hôtels, cafés, restaurants sont soumis aux nouvelles règles d'accessibilité, issues notamment de la loi du 11 février 2005 et du décret du 17 mai 2006, qui permettent à toute personne handicapée d'y accéder et de bénéficier des prestations offertes dans des conditions adaptées. La réglementation doit être applicable en 2015, il existe des subventions permettant de financer en partie la mise aux normes. Renseignements auprès des fédérations professionnelles.

Le respect des mesures d'hygiène

L'hygiène doit porter sur les aliments, les équipements et le personnel.

Lors de la création

Lors de la création, de la transformation ou de la reprise d'un restaurant, une déclaration doit être faite dans le mois qui suit l'ouverture aux services vétérinaires de la mairie (préfecture de Police à Paris) ou à la Préfecture du lieu d'activité. Il est conseillé, en outre, de rencontrer un vétérinaire ou un inspecteur des services vétérinaires de la préfecture afin de savoir si son établissement est en conformité avec la réglementation.

Lors de l'exercice de l'activité

Les règles d'hygiène prédominent et sont contraignantes, mais doivent être respectées obligatoirement, sous peine de fermeture de l'établissement. Le décret 71-636 du 21 juillet 1971, le décret 391-409 du 26 avril 1991 sont les deux dispositions de base auxquelles se sont ajoutés la directive européenne du 14 juin 1993 et **l'arrêté d'application du 9 mai 1995** qui réglementent l'hygiène des aliments directement remis au consommateur, modifié par l'arrêté du 19 octobre 2001 (on peut retrouver les textes au JO, Journal Officiel ou sur www.legifrance.gouv.fr, puis recherche experte).
Les obligations sont portées en termes d'objectifs et non plus de moyens. Une procédure d'autocontrôle doit être mise en place dans l'établissement, en s'inspirant du **système HACCP** (analyse des risques et maîtrise des points critiques).
L'établissement reçoit des visites régulières et impromptues du service d'hygiène de sa commune : après la découverte d'irrégularités, un rapport est établi par les inspecteurs de salubrité. Le gérant est obligé de réaliser les modifications demandées. Si rien n'est fait après ou une deux interventions, le commerçant encourt un procès verbal, une convocation par la gendarmerie ou le commissariat, suivie d'une audience devant le juge et une amende pouvant aller jusqu'à 4 000 euros. Par arrêté municipal, le maire peut aussi ordonner la fermeture de l'établissement.

Aliments conservés plus de 5 jours : connaître les règles strictes de conservation, ainsi que pour le maintien des plats chauds (à 65 degrés). Les mets servis doivent être exempts de tous risques mécaniques ou toxiques.
Autres points : Le respect de la chaîne du froid, les conditions de conservation et de cuisson, le nettoyage des équipements, les nuisances olfactives pour le voisinage.

Sources d'Informations sur l'hygiène :

- les organismes professionnels : Les syndicats professionnels ont réalisé un " *Guide de Bonnes Pratiques d'Hygiène Restaurateur".* Il est en vente auprès de SOSIH (Tél. 01 44 94 19 94 ou contact : Confédération Générale de l'Alimentation de Détail et fédérations professionnelles de la restauration - www.cgad.fr) et au lien suivant http://www.snackfoods.fr/PDF/reglementation.pdf
- la fiche de la DGCCRF qui a réalisé un récapitulatif sur ce sujet : *Restauration : hygiène des denrées alimentaires*. http://www.basse-normandie.com/drccrf/Fich_pro.htm
- un dossier par Promocash sur l'hygiène en restauration : dossier magazine n°115 de mai 2007 http://www.prochedevous-enligne.com/
- *consommation* : *Matériaux au contact des aliments et denrées destinées à l'alimentation humaine*, brochure 1227. www.journal-officiel.gouv.fr
- *hygiène alimentaire : produits végétaux prêts à l'emploi*, dits de IVème gamme, un guide des bonnes pratiques hygiéniques.
- *le "paquet hygiène" :* le dispositif réglementaire applicable depuis le 1er janvier 2006 pour tous les exploitants de la chaîne alimentaire. http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/sante-protection-vegetaux/paquet-hygiene
- *l'hygiène expliquée, cdrom, éditions BPI www.*editions-bpi.fr.

Rappel ! Les règlements d'hygiène et de sécurité sont très stricts. Ils donnent lieu, plus d'une fois sur deux, à des contrôles effectués par l'Inspection des services d'hygiène dans les deux ans qui suivent la reprise d'un restaurant. Il faut connaître les notes du service vétérinaire d'hygiène alimentaire. Les sanctions vont de l'amende à l'emprisonnement, en passant par la fermeture de l'établissement.
Il est conseillé de se rapprocher avant l'ouverture des services déconcentrés de l'Etat : http://agriculture.gouv.fr/sections/ministere/organigrammes-missions/services-deconcentres/departements

■ ▪ · REGLES ET USAGES DE LA PROFESSION

● • · La réglementation des prix

Les prix sont libres. Cependant, l'arrêté du 29 juin 1990 modifiant l'arrêté du 27 mars 1987 oblige le restaurateur à afficher à l'extérieur sa carte, ses menus et un extrait de la carte des vins. A l'intérieur de l'établissement, des menus ou cartes identiques à ceux qui sont affichés à l'extérieur doivent être mis à la disposition de la clientèle. Par ailleurs, les notes remises aux clients doivent être détaillées. Le prix du téléphone doit également être affiché.
Les nouveaux prix faisant l'objet d'une réduction de TVA doivent être affichés.
Sur les obligations d'affichage du restaurant voir la fiche d'Inforeg/CCIP : *www.inforeg.ccip.fr ou http://www.inforeg.ccip.fr/fiches/act_regl.htm*

Les obligations en matière d'appellation et de qualité des repas et boissons

Les règles en matière de répression des fraudes sont strictes. Loi du 2 juillet 1963 sur la répression de la publicité mensongère oblige à une certaine conformité du menu avec l'assiette : le client qui commande, par exemple, un tournedos Rossini ou un veau Marengo est en droit de s'attendre à une certaine qualité de viande, la Mozzarella doit en être. Il existe par ailleurs une réglementation propre à certaines denrées comme le vin et les alcools, le gibier, les truites sauvages, les glaces.
Depuis le 1er janvier 2003, les restaurateurs doivent indiquer l'origine de la viande bovine qu'ils servent.

L'animation

La diffusion de musique, l'organisation d'un karaoké, de concerts etc. nécessitent une autorisation préfectorale ; une redevance doit être payée à la SACEM, Société des Auteurs-Compositeurs-Editeurs de la Musique, à ce titre.
SACEM - 225 av. Charles de Gaulle - 92 521 Neuilly-sur-Seine - Tél. : 01 47 15 47 15 - www.sacem.fr

L'interdiction de fumer

Signalons enfin l'interdiction de fumer dans les lieux publics au 1er février 2007, et depuis le 1er janvier 2008 dans les CHRD cafés hôtels restaurants et discothèques www.tabac.gouv.fr

Les réglementations concernant les tickets restaurant, le change, les appareils de jeux

Consulter les organismes spécialisés, dont les coordonnées figurent dans les ouvrages sur le secteur (voir bibliographie, rubrique 6).

Assurances et responsabilités

Le restaurateur, qu'il soit locataire ou propriétaire, doit être assuré pour les locaux contre certains risques liés au local (incendie, vol, dégâts des eaux…) ou à sa situation de commerçant (perte d'espèces, hold-up…).
Il est responsable en cas d'accident survenu mettant en cause un de ses clients.

Enfin, en vertu de l'article 1382 du Code civil, il encourt la responsabilité civile du chef d'entreprise (intoxication alimentaire…). Renseignements au Centre de Documentation et d'Information sur l'Assurance, 2 rue de la Chaussée d'Antin 75009 Paris, www.ffsa.fr

Développement durable

La restauration se met au vert avec :
- la limitation des émissions des gaz à effet de serre qui concerne différents domaines (énergie, ventilation des cuisines, gaz frigorifiques, bâtiments, fournitures, transports, emballages…),
- la collecte des déchets et le tri sélectif,
- la préférence pour les produits locaux, vendus sans emballage,
- la suppression des détergents,
- le mouvement du "slow food" qui s'est donné pour objectif de réconcilier plaisir et éthique…

Un état des lieux de la problématique de l'eau (chargée de graisses..) est fait sur le site de la CCIP, chambre de commerce de Paris, bourse des déchets, au lien suivant : http://www.environnement.ccip.fr

Un exemple de bonnes pratiques :
Le restaurant *Nature et saveur* créé et exploité par Laurence Salomon à Annecy a remporté le 11 mars 2008 le laurier Ecorismo du Synhorcat, valorisant ainsi sa démarche environnementale.
http://www.synhorcat.com/syn_page.php?rb=com-promo&srub=&id_article=1832

Un salon dédié : Ecorismo, salon des éco-produits et des solutions environnementales pour le tourisme, le camping, l'hôtellerie et la restauration
http://www.ecorismo.com/pages/home.html

ORGANISMES SOCIAUX

Pour un commerçant indépendant (non salarié) :
- Assurance Vieillesse/Retraite : une caisse dépendant du RSI caisse nationale du régime d'assurance vieillesse/invalidité/décès des non salariés de l'industrie et du commerce www.le-rsi.fr
- Assurance Maladie : une CMR, Caisse Maladie Régionale www.le-rsi.fr
- Allocations familiales : le RSI

Rappel

Le cadre de la fiche professionnelle ne permet pas de développer les aspects juridiques, fiscaux et sociaux (sans parler de l'étude de marché, des aides, etc.) de la création d'une entreprise ! Retrouvez tous les aspects de la méthodologie sur le site de l'APCE www.apce.com et dans ses publications.
Retrouvez également le guide du créateur sur le site du RSI
http://www.le-rsi.fr/aide_a_la_creation_d_entreprise/index.php

STRUCTURE JURIDIQUE

En 2008, les nouveaux chefs d'entreprises ont choisi comme structure juridique

Code NAF	Sociétés	Entreprises individuelles
Restauration traditionnelle	4 696	2 637

Il existe différentes formes juridiques d'exploitation. Cependant, l'entreprise individuelle, la SARL et la SA sont les 3 formes juridiques les plus répandues dans la restauration.

REGIME FISCAL

TVA

Après un long combat, la profession a obtenu gain de cause avec une TVA à taux réduit, en contrepartie d'aménagements (voir *contrat d'avenir*). Depuis le 1er juillet 2009, les ventes à consommer sur place de produits alimentaires ou de boissons non alcoolisées bénéficient de l'application du taux réduit de TVA à 5,5% en France métropolitaine et de 2,10% dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique et de la Réunion. http://www.baisse-tva-restauration.fr
http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/consommation/restauration/restauration.htm

Les boissons alcoolisées restent soumises à une TVA de 19,6%.

Il existe différents régimes de TVA :
- TVA sur les pourboires, TVA sur les avantages en nature (repas aux personnel), TVA sur la vente de repas à emporter (ou livrés), TVA sur denrées impropres à la consommation à la suite d'un incident,
- TVA sur "les offerts" : se référer au *Code Général des Impôts* ou au *Mémento pratique fiscal* publié aux Editions Francis Lefebvre.

Enfin, depuis 2001, les entreprises doivent soumettre à la TVA la totalité du prix payé par le client, y compris les 15% de taxes de services, suite à une décision de la Cour de justice des communautés européennes. La décision ne concerne cependant pas les pourboires versés par les consommateurs.

A noter : **la vignette** sur les alcools. Une contribution sur les bouteilles de teneur supérieure à 25 degrés est instaurée depuis le 1er avril 1983 ; son produit est versé à la Sécurité sociale.

Crédit d'impôt

Les restaurants dont le dirigeant a obtenu le titre de maître-restaurateur peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt. L'avantage fiscal est égal à 50% des dépenses engagées pour satisfaire aux normes d'aménagement et de fonctionnement prévues par un cahier des charges. Plusieurs textes précisent les conditions et modalités d'attribution du titre de maitre-restaurateur, dont notamment :

- la qualification ou expérience professionnelle requise,
- la composition du dossier de candidature,
- et le cahier des charges auquel doit se conformer le restaurant.

Le dirigeant doit par ailleurs assurer ou superviser personnellement l'activité de cuisine.
Le titre est délivré par le préfet du département dans lequel est immatriculé le principal établissement du candidat ou de l'entreprise qu'il dirige. Il est valable 4 ans, sauf renouvellement.
Source : décret n° 2007-1359 et arrêtés du 14 septembre 2007, JO du 16 septembre 2007.
La loi de développement et de modernisation des services touristiques du 22 juillet 2009 proroge ce crédit d'impôt jusqu'au 31 décembre 2012.
Source : loi n°2009-888 du 22 juillet 2009 (art 21), Journal officiel du 24 juillet 2009

QUALITE - LABELS

Le label "restaurateurs de France " - label reconnu par le ministère du tourisme, garantit au consommateur une prestation de qualité, pour une cuisine traditionnelle française http://www.restaurateursdefrance.com
Le titre de maitre restaurateur vise à reconnaitre l'excellence des meilleurs professionnels de la restauration traditionnelle ; le premier titre a été décerné en 2008 par le Minefi, ministère de l'économie.

Le vrai challenge consiste à figurer dans les guides des restaurants gastronomiques (3 étoiles au Michelin), l'Hexagone compte 26 restaurants 3 étoiles en 2009.

Il existe aussi des labels. Exemple : le label http://www.cuisineries-gourmandes.com

BIBLIOGRAPHIE JURIDIQUE ET FISCALE

Legichr 2009 (annuel), cet ouvrage référence la réglementation fiscale et sociale concernant l'activité des cafés, hôtels et restaurants. http://www.legichr.com/legichr/index.html : indispensable !

Fiche pratique de l'INC, Institut national de la consommation, les restaurants, à retrouver sur www.conso.net

Le service d'information réglementaire aux entreprises de la CCIP de Paris a publié une fiche sur les restaurants (téléchargeable sur le site www.ccip.fr/inforeg/fiches/act_regl.htm) et Tél. 01 55 65 75 75

Guide des bonnes pratiques hygiéniques des restaurateurs au Journal Officiel www.journal-officiel.gouv.fr

http://vosdroits.service-public.fr/pme/N18472.xhtml, la réglementation en restauration et débit de boissons

http://www.snackfoods.fr/PDF/reglementation.pdf : l'hygiène en restauration

6 - Contacts et sources d'information

INSTITUTIONNELS

- Ministère délégué au tourisme – direction du tourisme
  23, Place de Catalogne, 75014 Paris - Tél. 01 70 39 93 00
  Internet : www.tourisme.gouv.fr / voir particulièrement la rubrique dossiers sectoriels.
  http://www.tourisme.gouv.fr/fr/z2/prof_touristique/sect_activ/restau/restaurants

- Atout France - Observation développement et ingénierie touristique
  Groupement d'intérêt public issu de la fusion entre l'AFIT, L'ONT et le SEATM
  http://www.odit-france.fr

ORGANISMES PROFESSIONNELS

Les principales fédérations

- UMIH, Union des métiers et des industries de l'hôtellerie
  22 rue d'Anjou - 75008 Paris - Tél. : 01 44 94 19 94 - www.umih.fr
  Fédération professionnelle comptant 80 000 adhérents (dont 12 000 hôtels indépendants et 35 000 restaurants indépendants). Organisé en 6 branches professionnelles et 112 organisations locales ou départementales, l'UMIH a pour mission d'informer ses adhérents sur l'activité et la législation en vigueur.

- SYNHORCAT, Syndicat national des hôteliers, restaurateurs, cafetiers et traiteurs
  Né du rapprochement en juin 2002 du SNRLH, Syndicat National des Restaurateurs, Limonadiers et Hôteliers, du SFH, Syndicat Français de l'Hôtellerie et de l'UPAC, Union professionnelle des artisans cuisiniers. 10 000 adhérents, notamment en région parisienne.
  4 rue de Gramont - 75002 Paris - Tél. : 01 42 96 60 75 - www.synhorcat.com
  Il regroupe les établissements indépendants et représente également les traiteurs.

- CPIH, Confédération des professionnels de l'hôtellerie
  2 et 4 rue Barye - 75017 Paris - Tél. : 01 47 66 70 00 http://www.cpih-france.com/
  Elle regroupe les établissements CHR indépendants.

- GNR, Groupement national de la restauration
  9 rue de la Trémoille - 75008 Paris - Tél. : 01 56 62 16 16
  Il regroupe les syndicats professionnels (Syndicat National de l'Alimentation et de la Restauration Rapide, SNC, SNRLD).

- SNRTC, syndicat national de la restauration thématique des chaînes
  Organisation regroupant 15 grandes enseignes
  9 rue de la Trémoille - 75008 Paris - Tél. 01 56 62 16 16 www.snrtc.fr

Les associations corporatives ou professionnelles

UNATECH et Promatel, Union européenne pour la promotion des formations techniques dans les métiers de l'hôtellerie, associations amicales des métiers de l'hôtellerie et de la restauration www.unatech.org

Et puis encore : la Société Mutualiste des Cuisiniers de France, l'Association des Maîtres Cuisiniers de France, l'Association des Jeunes Restaurateurs de France, l'Union Française de la Cuisine et des Arts de la Table, etc.

Sources d'information

- Gira Sic Conseil (organisme d'études de marché spécialisé dans la restauration)
  95 boulevard Saint Michel - 75005 Paris - Tél. : 01 42 34 58 58 et http://www.gira-sic-conseil.fr/

- Coach Omnium (cabinet d'études de marché sur l'hôtellerie et la restauration)
  52 boulevard du Montparnasse - 75015 Paris - Tél. 01 53 63 11 00
  www.coachomnium.com

- TNS/Sécodip www.secodip.fr
  Sécodip réalise une étude sur la restauration tous les cinq ans, qui porte sur un échantillon de 3 000 entreprises de restauration commerciale.

FORMATION

Formations initiales pour les jeunes

Il existe de nombreuses formations qui conduisent aux diplômes CAP BEP Bac pro, aux diplômes d'études supérieures spécialisées, aux brevets de technicien, aux diplômes d'écoles prestigieuses sur l'hôtellerie et la restauration.

Formations continues

Le cuisinier, avec ou sans CAP cuisine, peut suivre une formation professionnelle continue durant sa carrière afin de progresser dans le métier. Les organismes de formation continue sont : AFPA, ASFOREST, INFATH, Chambres de Commerce (l'école ESCF de la CCIP… www.escf.ccip.fr).
Il existe par ailleurs quelques écoles culinaires prestigieuses. Quant aux autres personnels dans la restauration, la filière classique est le CAP, Bac pro, BTS, allant jusqu'aux formations universitaires.
A noter : le lancement en 2007 d'un CQP de manager en salle de restaurant en partenariat avec l'Ifhor de Rennes.

6 - Contacts et sources d'information

Sources d'information

- Carnet du CIDJ, Centre d'Information et Documentation Jeunesse, sur *les métiers de l'hôtellerie et de la restauration* CIDJ - 101 quai Branly - 75015 Paris - www.cidj.com
- *Se former à l'hôtellerie restauration*, guide publié par Centre Inff www.centre-inffo.fr
- *Les métiers de l'hôtellerie et de la restauration* - L'étudiant 2007 www.letudiant.fr
- *Sites spécialisés :* www.metiers-hotel-resto.fr www.restauration-hotellerie.com www.desmetiersunavenir.com

Les stages pour les créateurs d'entreprise

De nombreux organismes proposent des stages divers (gestion, législation sociale, management, réalisation de buffets, décorations florales…).

- L'ASFOREST - Nouvelle installation auprès de Médéric www.synhorcat.com/asforest
- Ecole Grégoire Ferrandi de la CCIP avec une formation dédiée à la création/reprise www.egf.ccip.fr
- L'INFA www.infa-formation.com
- Le GRETA des métiers de l'hôtellerie - 20 rue Médéric - 75017 Paris
  Tél. : 01 42 12 62 18 - www.education.gouv.fr/fp/greta.htm

Divers

http://www.fafih.com/ Le Fafih, l'OPCA (organisme paritaire collecteur agréé) de l'industrie hôtelière et activités connexes, organise environ 300 actions de formation destinées aux entreprises de moins de dix salariés.

Retrouver la liste des écoles hôtelières, associations de formation continue et centres de formation d'apprentis dans les fiches du CIDJ, de l'ONISEP etc.

SALONS ET MANIFESTATIONS

- Equip Hôtel International, équipement des grandes cuisines, matériel de restauration, tout ce qui est nécessaire à l'équipement d'un restaurant. Le salon a lieu à l'automne à Paris, tous les 2 ans. (2010) Salon organisé par Reed Expositions - Tél. : 01 47 56 50 00 ou www.equiphotel.com

6 - Contacts et sources d'information

- SIREST, salon de la restauration hors foyer et de l'ensemble des équipements pour la restauration, mars 2010, Porte de Versailles, Paris, Tél. 04 72 22 32 47 ou www.sirest.com

- SIRHA, salon international de la restauration et de l'hôtellerie, janvier 2009, Lyon, Tél. 04 72 22 32 68 et www.sirha.com – A noter : les entretiens du Sirha, autour de thèmes majeurs concernant l'avenir de la profession ; A ne pas manquer ! Par exemple le 7 octobre 2002 : le métier de restaurateur à l'horizon 2020.

- Le SIAL, Salon International de l'Alimentation : baromètre de l'évolution des mœurs alimentaires. Commissariat Général à Levallois - Tél. : 01 49 68 54 88 www.sial.fr

- Restauration demain, tous les deux ans, salon organisé par Sepelcom. Voir www.sirest.com

- Ecorismo, salon des éco-produits et des solutions environnementales pour le tourisme, le camping, l'hôtellerie et la restauration, janvier 2010 à Nantes et suivants…www.ecorismo.com

INTERNET

(Autres sites que ceux déjà évoqués)

Les premiers portails de restauration comme www.aurestaurant.com qui répertorie déjà 100 000 restaurants.

www.lechef.com, portail consacré à la restauration

www.kifaikoi.com, site portail des fournisseurs de la restauration CHR

www.restho-news.com, la lettre de l'hôtellerie de la restauration et des collectivités

www.bloggourmand.com, le blog de l'équipe du Bottin Gourmand

www.technoresto.org, le partage des cours et des bonnes pratiques par un professionnel qui a rejoint l'Education nationale

www.devenir-restaurateur.com, un site conçu pour ceux qui veulent s'installer par Jean Gabriel du Jaiflin qui est aussi l'auteur de l'ouvrage "Implanter et gérer un restaurant"

www.concepts-co.fr, de nouveaux concepts en restauration à la recherche de partenaires

7 - Bibliographie

OUVRAGES ET ETUDES

- *Ouvrez un restaurant*, APCE et Editions d'Organisation, 2006 www.apce.com
- *Ouvrir un restaurant*, guide de l'Entreprise, réalisé en collaboration avec l'APCE en 2005 www.lentreprise.fr
- *Ouvrir un bar à thème, Ouvrir un restaurant à thème*, autant d'ouvrages publiés, les "pack créateurs" Défis - Sid Presse Tél. 05 49 60 26 45. http://www.tpe-pme.com/
- *Ouvrir un restaurant*, Theumann.B, 2002, CECODIF/ACFCI, Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie - 18 rue de Calais - 75009 Paris - Tél. : 01 40 69 37 00/39 62 ou www.acfci.cci.fr
- *Ouvrir un restaurant,* collection mémo-métier, 2009 sur http://www.memometier.com/index.html
- *Restauration commerciale*, étude publiée régulièrement chez Xerfi, sommaire à retrouver sur www.xerfi.fr
- *Le développement durable dans l'hôtellerie restauration*, février 2009 http://www.crocis.ccip.fr
- *La restauration commerciale et les chaînes de restaurants France*,
- *Le low price en restauration*,
- *Communication et publicité en restauration,* et nombreux autres titres par Gira Sic Conseil (organisme d'études de marché) - Tél. 01 42 34 58 73 www.giraconseil.fr
- *Réussir en hôtellerie / restauration* et *Réussir vos cartes et vos menus*, Kososséy et Majonchi, Editions BPI. http://www.editions-bpi.fr/chr-restaurant.asp (nombreux ouvrages sur la restauration)
- *Mode de gestion de la main-d'œuvre et difficultés de recrutement dans les métiers de l'hôtellerie restauration* - Ministère du Travail/DARES juillet 2001 www.travail.gouv.fr
- *Restaurateurs : développer votre chiffre d'affaires,* Jean Forest, 2003, ACFCI collection Thematour Tél. 01 40 69 37 00 www.acfci.fr
- *Etude marketing sur l'ouverture d'un restaurant à thème* http://www.oodoc.com/8135-marketing-restaurant-themes.php
- *Innover, créer, faire rêver :* les défis de l'hôtellerie restauration, rapport de mars 2007 par Thierry Costes, www.strategie.gouv.fr

Editeur professionnel

Edition BPI - Espace Clichy - 38 rue Mozart - 92587 Clichy cedex - Tél. : 01 41 40 81 40.
www.editions-bpi.fr

REVUES ET ANNUAIRES

Revues

Il existe de nombreuses revues spécialisées.

- *Néo Restauration magazine*, qui publie notamment chaque année un bilan de l'activité de la restauration (Tél. 01 56 79 43 00). www.neorestauration.com
- *La revue des HRC/Hôtels restaurants et collectivités, www.la-revue-hrc.com*
- *BRA tendances restauration bra@lechef.com*
- *Toute l'Alimentation Restaurant – Hôtellerie,* www.cgad.fr
- *Le chef, www.lechef.com*
- *L'hôtellerie*, *www.*lhotellerie*.fr*
- *L'hôtellerie-restauration,* l'hebdo des CHR www.lhotellerie-restauration.fr
- *Resto Pro,* mensuel gratuit www.restopros.fr

Annuaires

Annuaire des fournisseurs édité par Gira sic, à commander à la revue HRC,
Tél. 01 46 59 00 00

www.restofair.com, le salon électronique permanent des professionnels de la restauration

Informations pratiques

Comment commander une fiche professionnelle ?

Par Internet

http://www.apce.com/pid98/les-fiches-professionnelles.html
(acheter en ligne et télécharger immédiatement les fiches)

Par courrier

La vente à distance se fait à partir d'un bon de commande dans le catalogue des éditions que vous pouvez demander sur Internet (http://www.apce.com/pid353/librairie-apce.html) ou par courrier auprès de la librairie APCE

La librairie APCE pour Entreprendre
14 rue Delambre - 75014 Paris
Métro : Vavin (ligne 4) ou Edgar Quinet (ligne 6)
Tél. : 01 42 18 58 80 - Fax : 01 42 18 58 00
e-mail : librairie@apce.com
Horaires : du lundi au vendredi : 10h-13h et 14h-17h

Comment connaître les titres de la collection et les dates de parution ?

En consultant la liste des fiches (et leur date de réactualisation) sur le site Internet de l'APCE/rubrique librairie. Une fiche est réactualisée environ tous les deux ans.

Consulter aussi la rubrique "Questions fréquentes" du site
http://www.apce.com/pid6186/faq-des-fiches-professionnelles.html?espace=1
sur les fiches professionnelles : comment obtenir de l'information sectorielle en l'absence de fiche, comment se procurer une facture, comment accéder au résumé de la fiche, etc ?

Une question ? Une remarque ?
Tél. : 01 42 18 58 76 ou vinay@apce.com